Flux à Profit

Le guide complet pour générer ses revenus sur internet

Notes avant lecture :

Bienvenue dans le Flux à Profit.

Les MODULES 1 à 5 sont à suivre dans l'ordre pour faciliter votre compréhension.

Les textes soulignés en bleu sont des liens que vous cliquez et qui vous mèneront vers les sites internet que nous vous conseillons pour la méthode. C'est pour vous faciliter l'accès.

SOMMAIRE

INTRODUCTION

MODULE 1 - Le modèle imbattable pour un entrepreneur balaise et déterminé

MODULE 2 - L'analyse et la recherche du produit qui vous rendra riche

MODULE 3 - La chasse de vos proies sur votre marché ciblé

MODULE 4 - La compétence indispensable de tout boss en marketing

MODULE 5 - L'essence d'un business prospère et automatique

CONCLUSION

INTRODUCTION

Tout d'abord je tiens à vous remercier de cet achat. Je dirais que c'est même plus qu'un achat dans la mesure où vous avez payé pour gagner plus d'argent.

C'est donc un investissement.

Et cet investissement pour le rentabiliser, vous allez devoir suivre à la lettre chacun des MODULES que je présente.

Je vais être clair dès le début, je ne suis pas un coach en développement personnel ou un autre de ces gourous d'internet qui vous proposera une énième technique qui ne marche pas.

En revanche, je vous demande une assiduité dans le suivi de ces méthodes.

C'est le contrat que vous passez avec moi.

Le but de cette méthode est de vous rendre autonome financièrement et croyez-moi c'est possible.

Et pour y réussir, vous n’avez besoin ni de diplômes ni d’un gros capital.

Vous avez simplement besoin d’une volonté et d’une connexion internet.

C’est avec ces deux seules choses que des milliers de jeunes entrepreneurs ont pu devenir riches rapidement.

Le problème de la plupart d’entre nous est que nous ne savons pas nous servir de ce merveilleux outil qu’est internet.

Si vous avez acheté ma méthode, c’est sans doute aussi votre cas.

Heureusement pour vous, je vais vous montrer la voie pour vous apprendre à mieux utiliser internet que 99% des utilisateurs.

Si vous faites partie des 1% des personnes qui savent le mieux utiliser internet, alors vous ferez aussi partie des 1% les plus riches.

Et je vous rassure pour faire partie de ces 1%, vous n’avez pas besoin d’être un pro en informatique ou d’être un hacker.

La seule petite chose qui compte est de connaitre les bonnes astuces au bon moment. Aujourd’hui, je vous en donne l’occasion.

L’instant où vous êtes en train de lire ces lignes sont déjà déterminantes pour vous.

Vous êtes sur le point de changer votre vision du business sur internet...

Et peut-être que vous êtes aussi sur le point de changer votre vie !

MODULE 1 : Le modèle imbattable pour un entrepreneur balaise et déterminé

A/ Comprendre et appliquer la stratégie

Je vais enfin vous révéler le modèle marketing imbattable que toute personne souhaitant devenir indépendant et prospère doit maîtriser. Et le mieux est que cela ne demande aucune compétence particulière.

Ce modèle ne requiert absolument AUCUN talent de création de votre part. Vous avez entre vos mains un véritable système clé en main pour réussir.

Mais alors qu'est-ce que c'est ?

LA VENTE PAR AFFILIATION

Le principe ? Vous vendez un produit que vous ne possédez pas et que vous n'avez pas créé.

L'avantage ? Vous gagnez de l'argent sans avoir fourni le moindre travail de création et sans avoir de compétence technique.

Et ce modèle est gagnant-gagnant aussi bien pour le créateur que pour vous, l'affilié.

Cela permet au créateur de toucher un public bien plus large que s'il travaillait seul puisque ces affiliés feront de la publicité pour son produit.

Cela permet à l'affilié de vendre instantanément sans avoir à trouver LA bonne idée de business ou de passer des mois à le créer. L'affilié dispose aussi d'une multitude de choix énorme dans la mesure où il peut à tout moment choisir de vendre un autre produit.

En tant affilié vous gagnerez ainsi du temps et de l'argent.

Sachez qu'un processus de vente se découpe en deux étapes :

~~LA CRÉATION~~

LE MARKETING

En tant qu'affilié vous n'avez donc qu'une seule et unique étape à maîtriser : **le marketing**. Et heureusement pour vous, c'est l'étape la plus facile !

Rassurez-vous, à travers ce guide vous aurez toutes les étapes nécessaires pour réussir et être autonome financièrement.

Alors bien-sûr vous ne touchez qu'un pourcentage de la somme du produit.

C'est normal après tout, le créateur a passé des mois, voir des années à concevoir le produit. Vous lui devez bien cela tout de même !

Maintenant que vous savez ce qu'est la vente par affiliation, vous voulez savoir combien vous aller gagner avec cette méthode.

Je vous retourne la question.

Combien pensez-vous que vous allez gagner ?

10% du prix du produit ? Sur un produit à 1000€ ce serait déjà pas mal.

20% ? 30% ? 50% ?

Si vous gagnez 50% ce serait énorme. Imaginez-vous faire 100 ventes par jour d'un produit à 10€. Faites le calcul et à la fin de la journée **vous aurez 500€**.

Et encore, je suis minimaliste. 10€ est un petit prix pour un produit. On peut facilement trouver des produits à 30€ voir plus !

Et si jamais le produit ne se vend pas ?

Il y a 2 solutions possibles si vous n'arrivez pas à vendre :

1- Vous appliquez mal la stratégie que je vous enseigne. Dans ce cas, relisez attentivement les différentes étapes de ma méthode.

2- Le produit que vous avez choisi subi trop de concurrence ou n'est pas assez demandé. C'est donc le moment pour choisir le produit d'un concurrent, voir carrément de choisir un autre produit.

Imaginez par exemple que vous voulez vendre des produits liés à la méditation, mais que vous ne trouvez personne à

qui vendre. Vous pouvez alors vous rediriger vers les produits de jardinage.

Et ce n'est qu'un exemple parmi la diversité de choix qui s'offre à vous.

Ce modèle est imbattable.

B/ Les différents types de stratégies possibles

Peut-être avez-vous déjà entendu parler de l'affiliation à travers la plateforme Amazon. Ou peut-être est-ce la première fois que vous en apprenez sur l'affiliation.

Rassurez-vous je ne vais pas vous apprendre à vous servir d'Amazon, surtout que ce n'est pas la meilleure stratégie pour faire des ventes.

1) Sans intermédiaire

En revanche, Amazon fait partie des stratégies de **plateforme sans partenaire**. C'est un modèle assez particulier car c'est un arrangement direct et sans intermédiaire avec la plateforme.

Autrement dit, vous négociez directement avec le site de vente pour toucher une commission en cas de vente lorsque vous faites un lien affilié. Quasiment toutes les boutiques en ligne proposent des programmes d'affiliation. Ce serait stupide de leur part de ne pas s'en servir !

C’est une méthode qui marche, mais ce n’est pas la plus rémunératrice. Vous toucherez en général **10 à 15%** de commission par vente.

2) Parrainage

La seconde stratégie regroupe les **programmes de parrainage**. Les grandes plateformes de gain d’argent ou de cryptomonnaie utilisent toutes ce système très basique :

Vous vous inscrivez sur le site en question et vous partagez ensuite votre lien d’affiliation.

Prenons l’exemple du site de Coinbase, qui est une des plus grandes plateformes de cryptomonnaie. Admettons que je veuille gagner de l’argent en vous partageant mon lien d’affiliation :

“Inscrivez-vous sur Coinbase avec mon lien https://www.coinbase.com/join/36WDKZ?src=android-link et nous recevrons tous les deux des bitcoins d'une valeur de 10$ (8,85€).”

Rien ne vous empêche d’envoyer votre lien de parrainage vers des clients. Souvent la plupart du temps les gens ne savent pas où trouver ces liens et à qui les envoyer.

Voici une petite liste de plateformes fonctionnant au parrainage avec des liens d’affiliation :

Igraal	eBuyClub	Coinbase
AdcendEX	5euro	Binance

Inscrivez-vous à toutes ces plateformes et partagez-les aux autres en insérant vos propres liens d'affiliation.

Le principe de cette stratégie est que vous ne vendez rien, vous faites juste la promotion de plateformes. Ces plateformes vous rémunèrent, car vous leur apporter des nouveaux clients, c'est simple.

Vous gagnez en général **5 à 10€** par nouvel inscrit lorsque celui-ci utilise la plateforme ou dépose une certaine somme dessus. Parfois vous pouvez gagner un peu plus.

3) Plateformes

La troisième stratégie concerne les **plateformes d'affiliation**. C'est là où vous pouvez vraiment gagner gros. C'est sur ce genre de plateforme que vous pouvez trouver certains produits où vous gagnez plus que le créateur !

Certains créateurs peuvent rémunérer leurs affiliés à **70-80%** de la valeur du produit.

Si les pourcentages sont si élevés, c'est en raison de la concurrence. En effet, si les créateurs veulent attirer beaucoup d'affiliés ils doivent leur présenter la meilleure offre possible.

La raison pour laquelle des sites comme Amazon proposent des commissions si basses est que le produit vendu est une marchandise.

Dans le cas de ces plateformes, vous vendez des **info-produits**, c'est-à-dire des livres numériques, des enregistrements, des formations, des vidéos...

Les créateurs de ces contenus ne vendent pas de marchandise qui demandent des coûts de production et d'expédition. C'est la raison pour laquelle les créateurs de ces contenus peuvent offrir aux affiliés des commissions énormes !

Inscrivez-vous à ces deux sites d'un simple clic et rendez-vous au MODULE 2 car vous en aurez besoin :

System.io

1 TPE

MODULE 2 : L’analyse et la recherche du produit qui vous rendra riche

A/ Le produit gagnant

On passe maintenant à la phase la plus importante et la plus délicate de ce programme. Celle qui déterminera si vous serez gagnant ou perdant.

Si vous choisissez un mauvais produit, soyez sûr que vous n’aurez pas beaucoup de client. Ce qu’il vous faut, c'est un produit qui donne envie d’être acheté, un produit pour lequel il y a une forte demande, un produit qui a de la valeur :
un **produit gagnant**.

À l’aide de System.io et de 1 TPE vous allez pouvoir choisir votre produit gagnant.

Le produit gagnant, c’est le produit qui fera rentrer de l’argent automatiquement dans votre poche. Alors prenez le temps nécessaire pour bien le choisir. Mettez plusieurs jours s’il faut et sélectionnez-en plusieurs.

Une fois que vous avez choisi votre type de produit (marchandise ou info-produit), il vous reste maintenant à analyser la niche du produit. Avec ces exemples vous comprendrez où je veux en venir :

Je veux vendre un guide pour réparer un vélo, donc il s’agit de la niche des vélos.

Je veux vendre des pilules minceur, donc la niche est celle du régime.

Je veux vendre un tutoriel pour changer son moteur : niche de l'automobile.

Et ainsi de suite.

La niche, c'est votre cible. C'est le centre d'intérêt de vos futurs clients.

Si vous avez pris l'extra, vous avez votre liste de 107 niches rentables testées et approuvées clés en main.

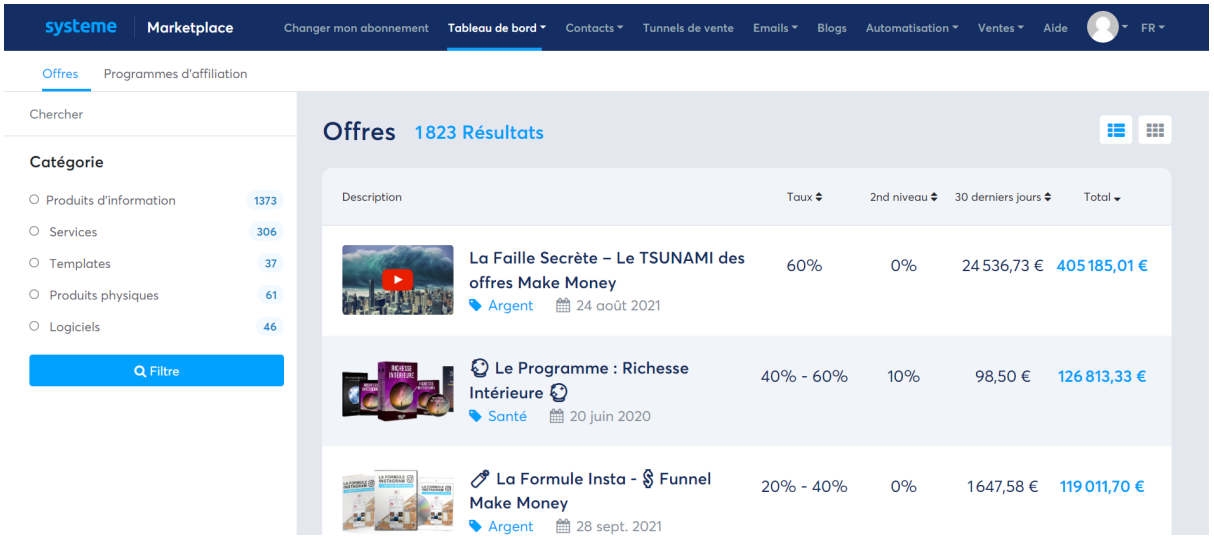
Sinon vous allez devoir trouver vous-même vos idées et faire une liste avec toutes vos meilleures niches.

Pour bien choisir votre niche, je vous conseille de choisir une thématique avec beaucoup de demande et une concurrence assez faible.

Notez qu'il y a et aura toujours beaucoup de demande dans les thématiques de l'argent, du sexe et de l'apparence physique. C'est la nature de l'être humain.

B/ Prendre le lien d'affiliation

Après vous être inscrit sur System.io et 1 TPE, rendez-vous dans la marketplace (place du marché). C'est là où vous trouvez les produits mis en vente.

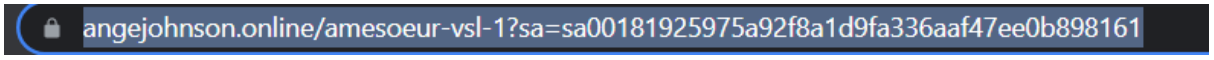


Quand vous serez sur System.io, allez à “Tableau de bord” (barre du haut) puis sélectionnez “Marketplace” pour voir cette page des produits.

Une fois que vous êtes ici, il vous suffit de chercher le produit que vous souhaiter vendre, de cliquer dessus et de récupérer votre lien d’affiliation.

Il suffit de cliquer sur le bouton “Promouvoir l’offre”.

Vous tomberez ensuite sur la page de vente. Si celle-ci est satisfaisante et que vous pensez pouvoir vendre le produit, alors conservez son URL.



Sélectionnez enfin l’URL de la page sur laquelle vous venez de tomber et faites un copier-coller vers un bloc note ou directement vers le lieu de diffusion.

Notez que chaque personne qui achètera le produit en passant par votre lien d'affiliation vous rapportera une commission !

Pour 1 TPE, c'est exactement le même principe, mais c'est encore plus simple !

Il ne vous reste maintenant que des clients à trouver pour diffuser votre lien.

C/ Résoudre des problèmes

Une des clés méconnues de la richesse est de savoir résoudre des problèmes.

Un produit n'est que la solution d'un désir.

Un bon produit est la solution d'un problème.

Vous devez connaître les problèmes liés à votre niche et trouver LE bon produit qui en apportera LA solution.

Le célèbre homme d'affaire Robert Kiyosaki a bâti sa fortune sur ce principe de résolution de problème.

Si quelqu'un a un problème et que vous avez la solution à ce problème alors vous vendrez.

L'idée est de connaître les problèmes des gens, et pour cela, il faut leur demander directement ce qu'ils veulent.

Posez-leur la question et vous serez vu comme celui qui apporte la solution.

MODULE 3 : La chasse de vos proies sur votre marché ciblé

A/ L'analyse de la clientèle

Une fois que vous savez ce que vous voulez vendre, il vous faut analyse la clientèle.

Posez-vous ces questions :

- Quelle est la tranche d'âge ?
- Les clients sont-ils plutôt des hommes ou des femmes?
- Sont-ils plutôt des citadins ou des campagnards ?
- Quel est leur statut social en général ?
- Sont-ils plutôt libéraux, conservateurs...?

Toutes les catégories sociales se valent, il y a juste quelques erreurs à éviter. Par exemple, il est déconseillé de vouloir cibler des clients trop jeunes.

En dessous de 25 ans, les gens ont trop peu d'argent à dépenser. Il est plus simple de vendre à une clientèle plus âgée.

Si vous avez du mal à analyser le profil type de vos clients, allez voir ce qui se dit sur les groupes Facebook ou les forums, vous verrez bien quel type de personnes discutent entre elles.

Vous êtes maintenant prêt pour partir à la chasse !

B/ Les bâtisseurs de communauté

Vous avez votre marché et vous avez votre clientèle, il ne reste plus qu'à passer à la chasse.

Le tout est de savoir utiliser son lien d'affiliation le plus intelligemment possible.

Allez voir tous les groupes et forums sur internet et diffusez le produit que vous voulez vendre.

Participez à ces groupes de discussion. Donnez des conseils et racontez des anecdotes intéressantes.

L'idée est de montrer aux autres que votre intention principale n'est pas de vendre. Du moins... de laisser paraître que ce n'est pas votre intention principale. C'est toute la subtilité de cette stratégie !

Assimilez-vous le plus possible aux groupes et essayez de construire des relations en message privé. Une fois que ce travail de tissage de lien est fait, alors vous pouvez faire votre texte de vente convaincant.

Répétez cette stratégie encore et encore. Rejoignez toujours plus de nouveau groupes. Faites-en sorte qu'il n'y ait pas un seul groupe ou forum de votre thématique qui ne soit connu de vous.

La clé de cette méthode est la répétition. Au début, c'est long, mais à force de le faire, vous pourrez gagner du temps (et de l'argent) en **copiant-collant** vos messages.

Sachez bien que la clé du succès est de posséder un grand réseau de contact.

Plus grand sera votre réseau d'influence et plus grande sera votre fortune.

Et même si vous ne vendez qu'à 1 personne sur 100, vous vendrez forcément en ayant une liste de 1000 contacts ou plus.

Vous n'aurez jamais assez de contact, alors au boulot !

Comme dirait Leonardo DiCaprio dans Le Loup de Wall Street, prenez votre téléphone et travaillez !

MODULE 4 : La compétence indispensable de tout boss en marketing

A/ “Je vous offre 1 million d’euros”

L’étape qui sera décisive et qui transformera vos lecteurs en acheteurs est l’étape de rédaction de votre texte ~~de vente~~ de conseil du produit.

Comme vous l’avez compris, vous ne devez pas montrer tout de suite à ceux qui vous lisent que votre but est de vendre.

Soyons clair, votre but est de faire de la publicité pour votre produit et que des gens achètent. Vous n’allez certainement pas obtenir des contacts pour vous faire des amis.

Maintenant posons une équation très simple :

1)

- Fait de société : Les gens n’aiment pas la publicité.

- Votre position : Vous faites de la publicité.

- Conclusion : Si les gens voient que vous faites de la publicité, ils ne vous aiment pas.

2)

- Fait de société : Les gens aiment les conseils.

- Votre position : Vous ne donnez pas vraiment de conseils...

- Conclusion : MAIS si vous arrivez à camoufler votre publicité en conseil, alors les gens vous aiment.

C'est peut-être plus simple à comprendre maintenant. Tout l'art de cette technique est de savoir camoufler.

Ayez toujours ce principe en tête, si vous transformez votre publicité en conseil, les gens achèteront.

Si vous retenez ce principe, vous serez déjà sur la bonne voie...

MAIS ce n'est pas tout !

Il y a quelque chose qui fonctionne encore mieux que de transformer votre publicité en conseil.

Et ce quelque chose fait partie des rares mots qui suscitent un intérêt tout particulier à l'oreille de chacun de nous.

La lecture ou l'écoute de ce simple petit mot est à lui seul un levier psychologique extrêmement puissant.

Ce quelque chose pourrait être associé à "gratuit", "offert", "don"...

Vous l'aviez peut-être déjà deviné.

Je parle bien-sûr du mot...

CADEAU

Vous savez déjà que lorsque vous donnez des conseils aux gens, ils vous aiment.

Maintenant, essayez de leur offrir des cadeaux.

Il y a en fait 3 étapes à notre équation :

1)

- Fait de société : Les gens n'aiment pas la publicité.

- Votre position : Vous faites de la publicité.

- Conclusion : Si les gens voient que vous faites de la publicité, ils ne vous aiment pas.

2)

- Fait de société : Les gens aiment les conseils.

- Votre position : Vous ne donnez pas vraiment de conseils.

- Conclusion : MAIS si vous arrivez à camoufler votre publicité en conseil, alors les gens vous aiment.

3)

- Fait de société : Les gens adorent les cadeaux.

- Votre position : Vous ne leur faites pas de cadeaux (c'est plutôt même l'inverse).

- Conclusion : MAIS si vous arrivez à camoufler votre publicité en cadeau, alors les gens vous adorent !

Tout est dans l'art du camouflage !

Et cet art, tous les meilleurs vendeurs l'utilisent.

Tous les meilleurs manipulateurs aussi…

Un normand très célèbre du nom de Christophe Rocancourt utilisaient cette technique pour attirer ses victimes.

Tout d'abord il se rendait à des soirées remplies de gens fortunés. Il sympathisait avec ses futures victimes, leur payait des coups à boire, leur donnait de l'argent.

Ensuite et seulement après avoir obtenu la confiance de ses victimes, Rocancourt leur faisait croire que tous les billets avec lesquels il avait payé étaient des faux billets.

Il donna un billet de 50€ à une de ses victimes et lui dit quelque chose comme :

"Tiens je te le donne. De toute manière, c'est un faux billet. J'en ai plein chez moi et je connais quelqu'un qui peut m'en fabriquer autant que je le souhaite."

En vérité, le billet que Rocancourt avait donné à sa victime était bel et bien réel. Mais alors quel était l'objectif, me direz-vous ? C'est stupide, il vient de perdre 50€ ! Attendez la fin de l'histoire et vous comprendrez.

La victime n'en revenait pas. Le billet était tellement ressemblant ! Et puis tous les autres billets qui ont servi à payer les boissons, les serveurs n'y ont vu que du feu !

La victime a développé un certain sentiment de reconnaissance à l'égard de Christophe Rocancourt. Sa confiance pour lui avait décuplé grâce à ce cadeau.

Une fois que la confiance de la victime était gagné, l'arnaque pouvait se mettre en place. Rocancourt lui donna d'autres billets et lui proposa de lui en offrir encore plus, ce que son interlocuteur accepta volontiers.

"Seulement, voilà, il faut payer les coûts de fabrication pour pouvoir fabriquer ces faux billets. Et il faut payer avec de vrais billets pour obtenir ces faux billets."

Bien évidemment, toute cette histoire est inventée de A à Z. Et à ce moment vous commencez à comprendre que l'argent que Rocancourt a dépensé n'est rien comparé au gain qu'il va se faire par la suite.

"Mais rassure-toi ce n'est pas cher, il faut seulement payer 20% du prix. Pour 100€, tu auras 500€, pour 1000€ tu auras 5000€..." et ainsi de suite.

La victime est humaine et l'humain est intéressé par l'argent. Rien de plus naturel. L'appât du gain est tellement tentant !

"Bon alors je vois que ça t'intéresse, combien de faux billets est-ce que tu veux ?"

La victime décida de commencer par demander 1 million d'euros à Rocancourt.

Si vous êtes un minimum bon en calcul vous comprendrez que la victime devait alors payé 200 000€ pour obtenir son million tant attendu.

Quelques jours plus tard, la victime lui apporta les fameux 200 000€ en cash. Comme promis, Rocancourt allait, en bon ami, lui apporter son million d'euros quelques jours après.

Rocancourt prit l'argent et parti très loin sans jamais revenir.

Le million d'euros ne fut rien d'autre qu'une illusion.

Fin de l'histoire.

Alors ? Pas cher payés ces 50€ non ? Avec 50€, Rocancourt a obtenu la confiance de sa victime et a gagné 200 000€. C'est un "investissement" qui a rapporté 4000 fois sa mise. C'est comme si vous aviez acheté du Bitcoin lorsqu'il ne valait que 10$ et que vous revendez tout aujourd'hui.

Plus sérieusement, la morale de l'histoire est que le cadeau procure un énorme pouvoir sur la personne que vous ciblez. Vous créez ainsi chez elle de la confiance et un certain sentiment de redevabilité.

Alors, rassurez-vous, je ne vais pas vous apprendre à arnaquer quelqu'un pour le dépouiller. Cependant, vous pouvez vous servir de cet enseignement pour l'appliquer dans votre texte de vente.

Cet art peut être très dangereux lorsqu'il est entre de mauvaises mains et qu'il est bien utilisé.

Faites-en donc bon usage !

Soyons clairs. Je ne serai pas derrière vous pour contrôler ce que vous faites avec mes techniques. Vous avez un grand pouvoir entre vos mains.

"Un grand pouvoir implique de grandes responsabilités."

(citation de Spider-Man)

Je vous fais confiance. Je sais que vous êtes une bonne personne.

Comme vous l'avez compris, l'idée est donc d'offrir un cadeau à ceux qui achèteront le produit.

B/ La méthode du cadeau gratuit qui fait x10 sur vos ventes

Alors c'est bien beau de vouloir attirer vos clients en leur offrant un cadeau. La question est maintenant de savoir ce que vous allez leur offrir.

L’idée principale reste tout de même de maximiser ses profits personnels, ne l’oubliez pas.

La solution est donc d’offrir à vos clients quelque chose qui augmente la valeur perçue aux yeux du client sans pour autant impacter vos bénéfices.

Et un seul type de produit permet de faire cela.

Si vous avez suivi attentivement le MODULE 1, vous avez sans doute deviné le type de produit qui permet d’être offert à vos clients sans que cela vous coûte le moindre centime.

Je parle bien-sûr de l’info-produit. Autrement dit, tout ce qui concerne les audios, les vidéos, les livres numériques. Vous n’allez donc pas offrir un produit physique, mais une information.

L’idée est simplement de dire à ceux à qui vous essayez de vendre qu’ils gagneront ce cadeau en passant par votre lien d’affiliation. Et le simple fait de leur dire cela augmentera grandement les chances qu’ils achètent !

Notez bien que tous les conseils que je donne ont tous pour but d’augmenter les chances de vente. En combinant toutes ces stratégies, vous décuplerez vos gains.

Imaginez qu’en faisant un texte de vente classique, vous fassiez 1 ou 2 ventes par jour.

Maintenant imaginez qu’en appliquant cette astuce, vous multipliez par 10 vos ventes et que vous ne fassiez non plus 2 mais 20 ventes par jour !

Le cerveau humain est programmé pour réagir positivement lorsqu'il entend le mot CADEAU.

Alors utilisez-le massivement.

Seulement, il y a un problème.

Vous êtes actuellement en train de vous demander comment vous allez faire pour créer un produit à offrir.

Vous êtes déjà en train de vous dire que vous allez devoir écrire un petit livre ou improviser un tutoriel en rapport avec le produit que vous vendez.

Vous pensez peut-être que vous allez avoir besoin de réfléchir longtemps et de travailler pendant pour créer un semblant de quelque chose.

Et bien non rien de tout cela !

Je vous rappelle que le but de ce programme est de vous apprendre à être rapide, efficace et de ne rien avoir à créé.

Maintenant, imaginez si je vous disais qu’il existe sur internet, des milliers et des milliers de produits gratuits qui ne possèdent aucun droit d’auteur.

Imaginez si vous n’aviez qu’à télécharger ces milliers de contenus et ensuite à les diffuser librement à n’importe qui.

Tout cela est possible et c’est totalement légal.

En général ces contenus sont des e-books (livres numériques).

Vous avez même le droit dans la plupart des cas de les télécharger, de les modifier, de mettre votre nom dessus et de les vendre à votre nom. C’est ce qu’on appelle le contenu libre de droit.

Cependant, je vous déconseille de vendre ce type de produit, car la qualité n’est pas toujours très bonne. Les gens pourraient s’ennuyer et demander remboursement s’ils ne sont pas satisfaits.

En revanche, si vous offrez un de ces produits, où est le problème ? De toute façon même un mauvais cadeau reste un cadeau, c’est gratuit !

Le but de ce cadeau est d’augmenter vos chances de ventes.

Vous augmenter vos ventes et cela ne vous coûte rien. C’est un véritable cadeau gratuit !

Vous avez d’ailleurs reçu avec cet ouvrage un BONUS qui vous donnera accès à tous les liens nécessaires pour télécharger ces contenus libres de droit. Je les ai regroupés pour vous dans le but de vous faire gagner du temps.

Le temps, c’est de l’argent !

C/ Le modèle type du texte gagnant

Avec toutes ces nouvelles notions, vous avez besoin de concret.

Je vais vous montrer un exemple de texte qui pourrait vous aider à vendre. C'est donc un texte de vente camouflé :

"Je sais ce que cela fait d'être en surpoids, je l'ai moi-même était pendant toute ma jeunesse. Les autres enfants se moquaient de moi à cause de ça, je n'avais pas d'ami.

Arrivé à l'âge adulte, je suis resté en surpoids, je me sentais mal. Je devais changer, ça ne pouvait plus durer. J'en avais marre de mon corps et c'est la raison pour laquelle j'ai essayé de faire des régimes. Malheureusement, je n'ai pas eu les effets que je désirais et j'ai tout repris ensuite. J'ai donc essayé de faire du sport pour dépenser des calories et perdre du gras, mais rien n'a fonctionné, j'ai perdu toute motivation et tout espoir.

Seulement, voilà un jour où je tombe sur un produit miracle qui m'a permis de perdre rapidement mon surpoids. J'ai vu la vidéo du docteur X où il faisait la promotion de son traitement. C'était celle-ci : *[mettre votre lien d'affiliation]*.

Aujourd'hui mes amis, je vous donne ces conseils, car ce traitement a fonctionné pour moi. Je l'ai d'ailleurs partagé à un ami. Vous pouvez voir le résultat sur lui :

[mettre une photo libre de droit d'une personne quelconque ayant perdu du poids]

Si vous passez par mon lien d’affiliation, contactez-moi et je vous offre mon e-book *[trouver un e-book adapté]*.”

Si vous analysez bien ce texte vous y trouverez une multitude d’éléments psychologiques très intéressants.

Tout d’abord on raconte **une histoire**, peu importe si elle est vraie ou non. Le seul but est de créer de la proximité avec ceux qui vous lisent.

Ensuite dans la seconde partie, j'ai discrédité les deux principales méthodes de perte de poids : le régime et le sport. Ces deux choses contraignantes découragent très souvent les gens en surpoids de se sortir de leur situation.

J’ai donc apporté **une solution à leur principale problème** : le manque de motivation. Ils n’ont donc a priori plus d’excuse.

Et le message que je leur apporte ensuite est qu’il existe **une solution alternative et facile** à consommer. J’évoque le travail du docteur pour utiliser une figure d’autorité.

Ensuite j’apporte **la preuve** en photo de ce que j’annonce. Attention cependant à prendre une photo libre de droit, car vous pourriez avoir des problèmes.

Enfin je parle de l’offre du **cadeau**. Je peux éventuellement remettre mon lien une deuxième fois.

Chaque partie n’est pas là par hasard. Ce que je propose marche encore mieux sur l’esprit des gens, car cela concerne un des trois désirs de l’humain : l’apparence physique.

Mon texte est bien adapté à ma clientèle car j’ai fait un travail d’analyse en amont. En revanche, c’est peut-être un peu compliqué en France de trouver de l’affiliation avec des vendeurs de pilules minceurs à cause des restrictions légales. Aux États-Unis, c’est très facile.

Cela marcherait aussi très bien sur la thématique de l’argent ou du sexe. Essayez de faire cet exercice de rédaction sur d’autres thématiques, cela vous entraînera.

Je vous encourage à vous inspirer de ce texte pour vous. Mais ne le copier-coller pas bêtement. J’ai volontairement décidé d’exagérer certains points, il faut parfois se montrer plus subtile. Vous pouvez également le raccourcir.

Retenez simplement le principe.

<u>Les 4 éléments du texte de vente :</u>

- **L'histoire**
- **La solution**
- **La preuve**
- **L'avantage** (le cadeau)

Vous devez raconter une histoire, car cela permet aux gens de vous voir comme un des leurs et non comme un vulgaire vendeur. Plus ils vous trouvent de points communs avec eux-mêmes et mieux c'est.

Vous devez apporter une solution au problème des gens pour qu'ils voient votre produit comme ce qui leur manque pour résoudre ce même problème. Il faut d'abord avoir identifié ce problème (obésité, pauvreté, misère sexuelle...).

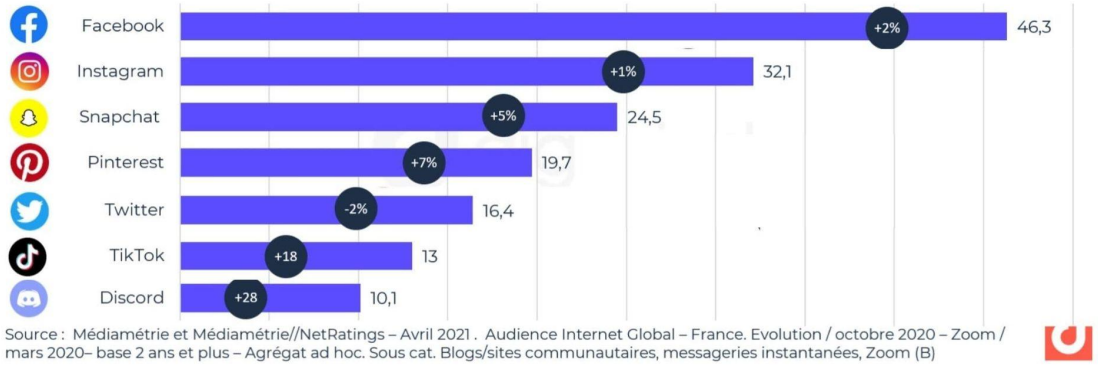
Vous devez apporter une preuve de réussite pour rassurer les gens qui vous liront.

Vous devez insister davantage sur le bénéfice que les gens auront en commandant ce produit. Dans ce cas, l'avantage est le cadeau que vous venez ajouter à ce qu'ils achèteront.

Vous êtes maintenant prêt à faire des textes qui vendent.

MODULE 5 : L’essence d’un business prospère et automatique

A/ Les bâtisseurs de réseaux d’influence



Ce graphique représente les réseaux sociaux les plus populaires de 2021 en France.

Certains de ces réseaux permettent de bien vendre, d’autres non.

Pour ceux que je conseille, j'utilise le symbole ✅, sinon celui-ci ❌.

1) **Facebook** ✅

Ce réseau social reste une valeur sûre, je n’ai pas besoin de le présenté. Cette plateforme reste très puissante malgré le manque d’intérêt des plus jeunes. L’énorme avantage de Facebook est de pouvoir rejoindre facilement des groupes publics en faisant une simple recherche.

2) **Instagram** ❌

Le fonctionnement de ce réseau oblige de créer une communauté et de publier régulièrement du contenu. Il est donc plus long et plus difficile d'appliquer les techniques que je vous livre sur Instagram puisqu'il n'y a pas de groupes publics à rejoindre facilement.

3) **Snapchat** ❌

À moins que vous soyez déjà un influenceur, je déconseille d'utiliser ce réseau. Trop de temps investi pour peu de résultat.

4) **Pinterest** ✅

On pourrait penser que ce réseau social est inutile pour le marketing et qu'il ne sert qu'à partager des photos. Et pourtant, détrompez-vous, c'est bien l'une des plateformes les plus intéressantes et l'intérêt principal est de créer des résultats de recherche dans Google image.

Avec Pinterest, vous avez seulement besoin de publier une photo et de mettre une simple phrase d'accroche avec votre lien d'affiliation. Vous avez également la possibilité de créer une communauté de gens qui suivent vos publications, mais l'intérêt principal est la recherche Google image grâce aux mots clés.

5) **Twitter** ❌

Même réflexion que pour Instagram et Snapchat, mais en pire. Faites de la publicité seulement si vous avez déjà une certaine audience. C'est trop long à bâtir.

6) **TikTok** ❌

Il y a quelque temps, je croyais encore que TikTok était fait pour les jeunes adolescentes en manque d'attention. Apparemment l'audience de ce réseau s'est un petit peu démocratisé au reste de la population.

En me renseignant, j'ai trouvé que 80% de son audience a moins de 24 ans. L'audience reste donc encore trop jeune. Je déconseille.

7) **Discord** ✅

Cette plateforme est intéressante dans la mesure où vous pouvez utiliser Disboard pour trouver des servers portés sur des thématiques particulières. J'ai déjà vanté les mérites des forums de discussion sur internet et Discord permet justement de créer le même esprit que ces forums. Le seul défaut est qu'il est encore peu utilisé.

En clair, pour commencer rapidement et efficacement, voici ce que je vous conseille :

- Utiliser Facebook pour rejoindre des groupes publics facilement avec beaucoup d'audience dans le but de publier vos annonces.

- Pinterest est un grand plus, car il aide au référencement dans les recherches de Google. Vous avez sans doute remarqué le nombre de résultats Pinterest dans Google image. Le grand avantage est qu'il y a peu d'effort à fournir, seulement mettre des photos avec une phrase et un lien.

- Aller sur Discord et/ou sur des forums sur internet pour trouver une communauté de passionnés sur une thématique précise. Pour trouver un server, je vous conseille de le chercher sur le site Disboard. Ce n'est pas aussi évident que Facebook, mais il est relativement facile de rejoindre un de ces groupes.

Concentrez-vous sur ce qui marche le mieux et sur ce qui est le plus rapide à mettre en place, évitez les autres plateformes si vous partez de zéro.

Pensez à la loi de Pareto : 20% des actions les plus utiles apportent 80% des résultats.

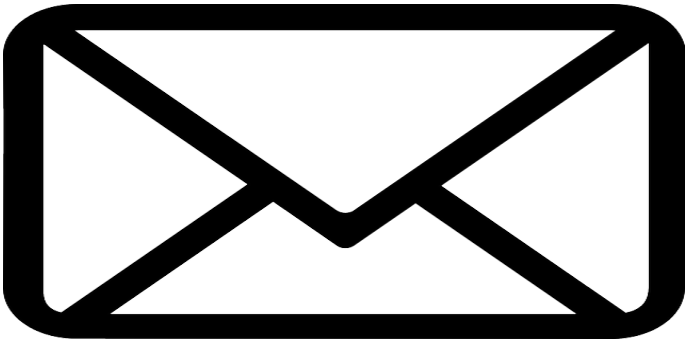
Alors épargnez-vous des efforts peu rentables et focalisez-vous sur les plateformes rapides et efficaces.

B/ Le plus puissant réseau de l'univers (niveau avancé)

Ce réseau numérique est le plus ancien qui existe. Et pourtant tout le monde l'oublie.

Il a d'ailleurs été créé en 1965 sur de très vieux ordinateurs, bien avant la création d'internet.

Je parle bien-sûr du mail, ce merveilleux outil que chacun est obligé de possédé. Nous avons tendance à le sous-estimer et pourtant il est et sera encore pour très longtemps une valeur très sûre et très rentable pour la vente.



Si vous arrivez à posséder les mails de certaines personnes et que vous leur présentez le bon texte de vente au bon moment, alors vous décuplerez vos ventes !

Le mail permet de ne pas dépendre d'une quelconque plateforme et d'avoir sa propre liste de réseau à contacter.

Collectez les mails de ceux à qui vous vendez. Faites tout pour avoir le plus de mails possibles et gardez-les tous.

Lorsque vous devrez envoyer le cadeau à vos clients, n'utilisez pas la messagerie privée d'une plateforme pour lui envoyer. Demandez-lui son mail et envoyez-lui.

Gardez ensuite son mail et envoyez-lui des mails programmés sur plusieurs jours grâce à des plateformes de mail marketing telles que System.io (oui encore elle).

Je vous vois venir. Je sais ce que vous pensez, cela vous parait trop dur et trop long à concevoir.

Et bien, détrompez-vous puisque très souvent les créateurs de contenus vous fourniront des listes de mails déjà préparés et prêts à être envoyés.

Je vous disais bien que ce système est imbattable !

Vous n'avez rien à créer. Les créateurs font les produits pour vous et vous fournissent les mails déjà testés et approuvés pour que vous fassiez le maximum de vente. Rappelez-vous qu'eux aussi ont intérêt à ce que vous fassiez des ventes.

Un maximum de vente avec un minimum d'effort.

Vous n'avez qu'à les copier-coller et à les envoyer à vos listes de contact par mail.

Si vous vendez plusieurs types de produits, je vous conseille vivement d'organiser vos contacts en liste par thématique. N'allez pas envoyer des mails sur des pilules minceur à un passionné de motocross !

Certaines thématiques peuvent se regrouper entre elles, mais faites preuve de bon sens. Soyez logique et demandez-vous toujours à quel type de client vous envoyez vos mails.

C/ La publicité payante (niveau très avancé)

La publicité gratuite (réseaux + mails) est déjà très puissante à elle seule. Si vous souhaitez aller encore plus loin, je vous conseille de payer pour faire de la publicité sur certains produits d'affiliation.

Je vous déconseille de le faire au début, car c'est un risque lorsque l'on n'a pas d'expérience.

Cependant, lorsque l'on maîtrise bien le concept, on peut devenir vite rentable. Le principe étant de payer pour obtenir plus de clients qui eux-mêmes vous rapporteront encore plus d'argent. Cet argent, vous pourrez le réinvestir dans la publicité.

C'est un véritable cercle vertueux.

L'idéal serait de créer sa propre page (toujours sur System.io) et de mettre en place un simple formulaire avec un bouton afin que les clients vous laissent votre mail avant de pouvoir acheter leur produit.

Ils laisseront donc leur mail pour recevoir leur cadeau et pour accéder ensuite au produit.

Autrement dit, vous payez une publicité qui renvoie le client sur la page que vous avez créé qui renvoie elle-même sur la page de vente.

Le but de cette manœuvre est de pouvoir récupérer les adresses mails des clients.

La plupart des gens font seulement de la publicité vers la page de vente (ce qui reste aussi efficace).

Cependant, si vous utilisez la stratégie de créer vous-même une page pour récupérer le mail du client avant de le rediriger vers la page de vente, alors vous gagnez un mail !

Optimisez !

Là où une personne lambda aurait seulement gagné un peu d'argent, vous, vous allez gagner autant d'argent tout en gagnant une adresse mail en plus !

Et comme vous avez bien suivi ma méthode, vous comprenez que : **adresse mail = $$$**

À la fin, vous gagnerez 10 fois plus que le simple affilié qui fait sa petite pub sans récupérer de mail.

Maintenant voici les sources de publicité les plus courantes que je vous conseille pour débuter :

- Facebook Ads
- Google Ads
- Youtube Ads
- Payer des influenceurs pour faire la promotion du produit

Encore une fois, n'investissez rien dans la publicité tant que vous n'êtes pas déjà rentable avec les réseaux sociaux et les mails.

C'est seulement une fois que vous avez réalisé quelques ventes et que vous maitrisez tous les moyens de communications que vous pouvez investir dans la publicité, pas avant.

CONCLUSION

Ce qu'il faut faire :

✅ Trouver des **produits rentables** qui se vendent bien sur les market places.

✅ Trouver un bon contrat d'affiliation qui rapporte une bonne **commission**.

✅ Trouver un problème et vendre le produit comme la **solution** à ce problème.

✅ **Analyser** le profil de vos futurs clients.

✅ Entrez en **contact** avec vos clients-cibles.

✅ Faire une **promotion** douce auprès de ses futurs clients.

✅ Se montrer **proche** de ses futurs clients.

✅ Utiliser la technique du **cadeau** gratuit.

✅ **Exploiter** au maximum les ressources gratuites d'internet.

✅ Utiliser les outils les plus **utiles** et ignorer ceux qui sont peu rentables.

✅ **Optimisez** au maximum pour accumuler tous les profits possibles.

Ce qu’il ne faut pas faire :

❌ Perdre du temps avec des produits trop concurrentiels ou peu demandés.

❌ Négliger les étapes d’analyse du marché et des clients.

❌ Ne pas connaître le produit que l’on vend.

❌ Faire du spam aux futurs clients en pensant qu’il achètera.

❌ Écrire des phrases qui ne parlent pas dans la tête du client.

❌ Perdre du temps à faire des choses inutiles.

❌ Négligez les détails.

❌ Négligez les stratégies d’optimisation.

Informations légales :

Ce guide est une propriété intellectuelle privée. Toute diffusion ou toute reproduction sans l’autorisation écrite de l’auteur est sujet à de graves poursuites judiciaires.

Il est aussi strictement interdit de copier la totalité ou une partie des phrases de ce guide. Le plagiat est considéré comme du vol de propriété intellectuelle et sera également poursuivi en justice.